

MedLife achiziționează platforma digitală SanoPass

MedLife, liderul pieței de servicii medicale private din România, anunță achiziționarea pachetului majoritar din platforma digitală SanoPass, unul din cele mai active startup-uri românești din zona de healthtech, care oferă servicii medicale, de wellness și fitness în regim de abonament și individual.

Tranzacția marchează continuarea strategiei MedLife de a integra și consolida serviciile medicale și cele de wellness, dezvoltând un sistem integrat de servicii pentru un stil de viață sănătos prin prevenție medicală, sport și nutriție.

Platforma digitală SanoPass unifică și facilitează accesul la sănătate și fitness, oferind acces în peste 1.200 de clinici private, atât de proximitate, cât și din rețele mari, și în peste 200 de săli de fitness din România și Republica Moldova. Prin intermediul acestei rețele naționale de parteneri, SanoPass asigură servicii medicale și de fitness pentru 50.000 de abonați.

“Achiziția pachetului majoritar din platforma digitală SanoPass marchează încă un pas important pentru MedLife în direcția strategică de a deveni un furnizor integrat de abonamente de asistență medicală preventivă, mișcare și nutriție, în completarea serviciilor de diagnostic și tratament pe care le oferim deja în cea mai mare rețea de unități medicale la nivel național. Convingerea noastră este că, odată cu integrarea acestui model la nivel național, vom putea contribui la o îmbunătățire importantă a calității vieții pacienților din România. În plus, credem cu tărie că, mai devreme sau mai târziu, toate aceste abonamente și servicii ar trebui să devină deductibile fiscal deoarece reprezintă un instrument cheie în menținerea sănătății populației și în degrevarea cheltuielilor sistemului public de sănătate”, a declarat **Dorin Preda**, *Director Executiv, MedLife Group*.

În urma finalizării tranzacției, SanoPass va rămâne un business independent, iar echipa de management se va păstra în aceeași formulă, fondatorii Andrei Vasile și Delia Ilișă urmând să își continue activitatea și planurile de dezvoltare în cadrul SanoPass. Pentru următoarea perioadă, SanoPass vizează extinderea substanțială a echipei și a portofoliului de clienți și beneficiari, compania deserving atât abonați individuali, cât și clienți persoane juridice, preponderent IMM-uri care au între 10 și 250 de angajați. În plus, SanoPass colaborează cu unele dintre cele mai puternice companii de asigurări din România, cum ar fi Generali, Metropolitan Life și NN.

Potrivit reprezentanților companiei, SanoPass a cunoscut o expansiune remarcabilă, înregistrând în prima jumătate a anului 2022 peste 100.000 de servicii medicale și de fitness livrate. Ca integrator de servicii de sănătate, prevenție medicală, wellness și fitness, SanoPass deblochează un potențial semnificativ de cross-sell pentru clinicile medicale și operatorii de fitness parteneri, spre beneficiul abonaților.

„Am avut, încă de la începuturile SanoPass, viziunea integrării sistemului medical privat cu cel de wellness cu scopul deschiderii către consumatorii finali a demitizării și a facilitării accesului la ambele categorii de servicii. În plus, lucrăm activ la integrarea celui de-al treilea pilon al unui stil de viață sănătos, nutriția, și credem că această nouă etapă care începe acum, odată cu intrarea în acționariat a grupului MedLife, va fi marcată de creșterea încrederii pieței în potențialul companiilor noi, al startup-urilor de tehnologie, așa cum suntem noi”, declară **Delia Ilișă**, *Co-Fondator și Managing Partner SanoPass*.

„Ambițiile noastre legate de expansiunea internațională rămân și avem în vedere extinderea, în timp, la nivel european. Partea de med-tech este pilonul de bază al SanoPass, și vom continua în mod constant să inovăm, să fim prezenți în comunitatea de startup-uri tehnologice, dar și să ajutăm să integram cele mai noi idei și tehnologii în beneficiul pacientului și al stării sale de bine”, spune **Andrei Vasile**, *Fondator și Managing Partner SanoPass*.

MedLife a anunțat în urma cu 5 luni intrarea pe un nou segment de business, cel al serviciilor de wellness, care

completeaza serviciile medicale de diagnostic și tratament oferite la nivel național, prin achiziția salilor de fitness Sweat Concept. Tranzacția s-a încheiat saptamâna trecuta, planurile de creștere în aceasta direcție fiind în plina dezvoltare.

Grupul MedLife este operatorul cu cel mai mare portofoliu de achiziții în zona medicala din România, compania investind masiv în creșterea rețelei din România. Prin achiziția SanoPass, MedLife ajunge la un numar de 46 de tranzacții.